RENÉ MOULINIER

Diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris
Diplômé de l'ESC de Marseille-Provence
Directeur de Moulinier et Associés

VENDRE AUX GRANDS COMPTES

Stratégie de négociation d'affaires face à des structures complexes

Deuxième édition complétée

ISBN : 978-2-212-55426-7

EYROLLES

SOMMAIRE